

Power-Training Altersvorsorge

Erfolgssicherung durch Training



Power-Training Altersvorsorge:

Die Beratung über die Altersvorsorge ist eine große Herausforderung. Gute verkäuferische Fähigkeiten sind eine wesentliche Voraussetzung für den Beratungserfolg. Kundeneinwände wie zum Beispiel „Ich habe kein Geld dafür übrig!“ oder „Das ist mir alles zu unsicher!“ sind Schwierigkeiten, die ein Berater erfolgreich überwinden muss. Da nützt fachliches Wissen alleine wenig.

Ein konsequentes Vertriebstaining von der aktiven Kundenansprache bis zur Einwandbehandlung ist eine wesentliche Voraussetzung für den Beratungserfolg.

Zielgruppen:

- ▼ Firmenkundenberater
- ▼ Vermögensberater
- ▼ Individualkundenberater

sowie die zuständigen Führungskräfte

- ▼ Privatkundenberater
- ▼ Beratungsspezialisten für betriebliche Altersversorgung

Trainingsangebote:

mit ganzheitlichem Beratungsansatz:

- ▼ ganzheitliche Altersvorsorgeberatung
 - Firmenkundenberater
 - Vermögens- und Individualkundenberater
 - Privatkundenberater

mit produktbezogenem Beratungsansatz:

- ▼ geförderte Altersvorsorge erfolgreich verkaufen
- ▼ Betriebliche Altersvorsorge erfolgreich verkaufen
 - an Arbeitgeber (Erfolgsseminar!)
 - an Arbeitnehmer bzw. Privatkunden
- ▼ Riester erfolgreich verkaufen
- ▼ Rürup-Rente erfolgreich verkaufen
- ▼ private Altersvorsorge erfolgreich verkaufen

Seminarinhalte:

Beispiel für das Erfolgsseminar „Betriebliche Altersversorgung Arbeitgebern erfolgreich verkaufen“ für Firmenkundenberater (Dauer: 1 Tag).

Themen:

- ▼ wesentliche Vorteile der betrieblichen Altersvorsorge
- ▼ Berechnungsbeispiele
- ▼ Gesprächsleitfaden
- ▼ Beratungsleitfaden Pensionsrückstellungen
- ▼ Beratungsleitfaden Altersteilzeit
- ▼ Beratungsleitfaden Lebensarbeitszeitkonten
- ▼ schwierige Gesprächssituationen
- ▼ mögliche Einwände des Firmenchefs

Möglicher Ablauf:

- ▼ Information für Führungskräfte
- ▼ Seminar für Berater
- ▼ Coaching der Berater (nach Bedarf)
- ▼ Erfahrungsaustausch mit ausgewählten Führungskräften und Beratern

Weitere mögliche Schritte zur Absicherung des Erfolges:

- ▼ Controlling/Vertriebssteuerung
- ▼ Kundenbefragungen
- ▼ Erfahrungsaustausch
- ▼ regelmäßige Betreuung durch Führungskräfte und hauseigene Trainer

Seminarinhalte werden mit dem Auftraggeber abgestimmt.

Nur mit Transfersicherung, Wirkungskontrolle und Nachfolgemaßnahmen wird die erworbene Befähigung stabilisiert und ausgebaut!

Referent:



- ▼ Dipl.-Finanzwirt (FH) **Werner Kliesch**

- Unternehmensberater
- Dozent, Trainer und Coach für Finanzdienstleistungen, spezialisiert auf das Thema Altersvorsorge
- Mitglied im Bund Deutscher Verkaufsförderer und Trainer (BDVT)
- Buchautor:
„1x1 der Altersvorsorge“ (ISBN-10: 3-00-019469-X und ISBN-13: 978-3-00-019469-6)

- ▼ Werner Kliesch genießt bei den Beratern hohe Akzeptanz. Besondere Stärken:

- Motivation der Berater
- Einbindung der Führungskräfte
- Ergebnisorientierung
- Nachhaltigkeit sowie
- Neuausrichtung und Motivation für die ganzheitliche Beratung

Referenzen erhalten Sie gerne auf Anfrage!

WERNER KLIESCH

TRAINING UND BERATUNG



Schramberger Straße 29
72336 Balingen
Fon 0 74 33 - 27 51 17
info@werner-kliesch.de
www.werner-kliesch.de